

УДК 339.13

Дідюк Михайло

Didyuk Mikhail

Науковий керівник: к.е.н., доцент Краузе О.І.

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя*

## **БЕНЧМАРКІНГ ЯК ШЛЯХ ДО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ**

### **BENCHMARKING AS A WAY TO COMPETITIVE ADVANTAGES**

Нині в Україні існує велика кількість підприємств, на яких виробництво занепадає не через те, що вони виготовляють непотрібні товари, а через те, що не можуть відповідним чином пристосуватись до нових умов ринкової економіки, налагодити систему постачання ресурсів, сформувати відповідний штат працівників з належними кваліфікаційними характеристиками, що стосується також керівників і менеджерів. Це призводить до скорочення прибутків, неефективного, і навіть збиткового виробництва, і як наслідок – до розпаду малих і великих підприємств. Проблема полягає в тому, що підприємство неправильно використало свій потенціал, не звернуло увагу на важливі для його успішного функціонування фактори, тобто вело неправильну стратегію на ринку.

Бенчмаркінг – це метод, який здатний покращити функціонування, розвиток і загалом становище як малих, так і великих підприємств. З точки зору провідних експертів, топ-менеджерів та керівників відомих компаній, зокрема компаній-еталонів, бенчмаркінг є дієвим, ефективним та результативним інструментом визначення позиціонування організації, фірми, компанії порівняно з іншими організаціями, фірмами, компаніями-конкурентами. У провідних країнах світу цей метод є дуже популярним.

Бенчмаркінг застосовується на державному рівні. На замовлення урядів проводяться дослідження загальнодержавного значення за методом

бенчмаркінгу, що 23 спрямовані на визначення позиціонування відповідної досліджуваної країни порівняно з іншими країнами світу [2, с.73].

В Україні в умовах нинішньої політичної та економічної ситуації є вкрай необхідним дослідження особливостей застосування бенчмаркінгу, його основних проблем та перспектив функціонування в державі [4, с.9-10].

Бенчмаркінг на сучасному етапі – це процес виявлення, дослідження, запозичення та адаптації передового досвіду підприємств однієї галузі, а також підприємств інших галузей з метою розвитку [3, с.135].

Бенчмаркінг – це процес пошуку стандартного чи еталонного економічно більш ефективного підприємства-конкурента з метою порівняння з власним та переймання їх найкращих методів роботи. Бенчмаркінг не можна розглядати як одноразовий захід. Для отримання ефекту необхідно зробити його інтегральною частиною інноваційного процесу вдосконалення виробничо-господарської діяльності. Використання бенчмаркінгу дає можливість підвищити якість продукції та знизити витрати на її виробництво, що призведе до здобуття підприємством конкурентних переваг.

Нині бенчмаркінг вважається найефективнішим напрямком консалтингу. Це процес постійного дослідження найкращих практик, що визначають найвищу характеристику конкурентоздатності. Він націлений на те, щоб на основі дослідження надійно установити ймовірність успіху підприємства. Для більшості компаній бенчмаркінг не є новим, тому що він здійснювався в рамках конкурентного аналізу, хоча він є більш деталізованою, формалізованою й упорядкованою функцією, ніж метод чи підхід конкурентного аналізу.

Деякі фахівці вважають, що бенчмаркінг означає перейняття методів управління від інших успішних підприємств після того, як шляхом порівняння були виявлені слабкі сторони свого підприємства [4, с.10].

Застосування та проведення бенчмаркінгу передбачає кілька етапів: визначення об'єкта бенчмаркінгу, вибір партнера по бенчмаркінгу, пошук інформації, аналіз та упровадження. Необхідно також відмітити, що справжнє бенчмаркінгове дослідження зазвичай продовжується близько шести місяців [2, с.73-74].

Керівники, які є ініціаторами бенчмаркінгу, повинні усвідомлювати, що більш короткого шляху немає. Успіх проекту бенчмаркінгу полягає у строгому дотриманні послідовності процесу порівняння діяльності двох фірм.

Процес проведення бенчмаркінгу на вітчизняних підприємствах насамперед ускладнюється недостатністю розвитку інформаційних маркетингових систем та відсутністю центрів бенчмаркінгу. А також тим, що практично жодна інформація про діяльність підприємств не оприлюднюється. Причина проста: підприємств, яким немає чого приховувати, в Україні не існує. Справжніми ноу-хау володіють одиниці, а комерційною таємницею, по суті, є майже все: від реальних зарплат співробітників до реальних схем взаємодії навіть із тими партнерами, які не можуть бути фінансово непрозорими для акціонерів держави.

Також слід пам'ятати, що бенчмаркінг не може бути одноразовим аналізом. Для одержання належної ефективності від застосування цього процесу необхідно зробити його системним. Більш ефективним, буде створення окремих підрозділів з питань проведення бенчмаркінгових досліджень у системі вищих органів керівництва, зокрема тих, що є головними та відповідальними за формування і реалізацію інноваційної політики на підприємстві.

На основі всього вищевикладеного можна відзначити, що бенчмаркінг дозволяє зрозуміти як працюють передові компанії та допомагає добитися, в деяких випадках, значно вищих результатів, а саме дозволяє зменшити витрати виробництва, підвищити прибутковість,

оптимізувати структуру витрат та вибір стратегії діяльності підприємства, що особливо важливо для розвитку економіки України.

Крім того використання бенчмаркінгу дозволяє значно знизити витрати на маркетингові дослідження, тобто за допомогою бенчмаркінгового підходу можна вдосконалити маркетингову систему управління підприємством.

#### **Список використаних джерел:**

1. Дубовик О. Формування конкурентних переваг на основі бенчмаркінгу /О. Дубовик // Регіональна економіка - № 3 – 2005. – С. 134-137.
2. Механік О.В. Бенчмаркінг для України: пошук власної стратегії інноваційного розвитку України /О. В. Механік// Формування ринкових відносин в Україні - №3 – 2008. – С.73-78.
3. Пахомов С.Б. Международный маркетинг, опыт работы зарубежных фирм /С.Б. Пахомов. – М.:анкил, 2003. – С. 206-210.
4. Ціпан О.Я. Основні аспекти і проблеми розвитку бенчмаркінгу в Україні /О.Я. Ціпан// Економіка. Фінанси. Право, - №5. – 2009 – С. 9-11. 5. [Електронний ресурс] Режим доступу: [http: // www.apqc.org](http://www.apqc.org).